

Deweloperska nisza czy rynkowy hit

Konjunktura

Alicja Charzyńska
redakcja@gazeta.wroc.pl

„Second homes” to dzisiaj już nie tylko nieruchomości wakacyjne, wykorzystywane na własne potrzeby i udostępniane przyjaciółom. To także produkty inwestycyjne!

O wyborze lokalizacji nowej inwestycji w segmencie wypożyczynowym w strategiach firm deweloperskich przesądzą markę miejscowości, jej atrakcyjność turystyczna i dostępność komunikacyjna.

W samych kurortach najważniejsze dla inwestora są: bliskość akwenu, czy turystycznych szlaków - w przypadku miejscowości zlokalizowanych w górach, a także bogata infrastruktura turystyczna w otoczeniu.

Coraz więcej apart-hoteli i condo-hoteli przyciąga nabywców takimi udogodnieniami jak np. concierge, gastronomia, sauna czy wellness&spa

Oczekiwania nabywców

W tym ostatnim przypadku chodzi o zapewnienie możliwości korzystania z walorów miejscowości nie tylko w dni, gdy pogoda dopisuje. Wtedy wakacyjny gość chętnie skorzysta z dobrze wyposażonego kąpieliska, czystej plaży, a zimą - zjazdowych tras narciarskich lub atrakcyjnych tras do uprawiania narciarstwa biegowego. Gdy pogoda nie dopisze - potrzebne są takie obiekty, jak aquapark albo chociaż kryty basen, basen, lodowisko, możliwość skorzystania z zabiegów w ośrodku SPA.

Z takich uwarunkowań dają sobie sprawę inwestorzy i władze również mniejszych miejscowości, dla których rozwój całorocznej turystyki może być wielką szansą. Jednak dzisiaj goście oczekują już czegoś innego, niż wakacyjnego mieszkania w standardowym bloku, poddanego loftingowi na użytek turysty.

Specyfika sektora wakacyjnego

Rynek nieruchomości wakacyjnych stanowi integralną, ale coraz bardziej specyficzną część polskiego sektora mieszkaniowego. Apartamenty wakacyjne



Ciekawa architektura jednej z gdańskich inwestycji wakacyjnych

odróżniają się od produktów skierowanych do lokalnych nabywców mieszkań pod względem lokalizacji, standardów wykończenia oraz udogodnień.

Również ich oferta rynkowa rozciąga się poza tradycyjne mieszkalnictwo, łącząc przeznaczenie mieszkaniowe z usługami hotelowymi i wypożyczynowymi. Coraz więcej apart-hoteli i condo-hoteli

przyciąga nabywców udogodnieniami takimi jak concierge, gastronomia, centrum konferencyjne, basen, sauna czy wellness & spa.

Podobnie jak oferowane produkty, różnią się także ich nabywcy. Podczas gdy jedni decydują się na zakup nieruchomości wakacyjnej głównie z myślą o użytku własnym, rodziny bądź przyjaciół, inni na-

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

LUKSUSOWYCH APARTAMENTÓW SZUKAMY NIE TYLKO W STOLICY

Z roku na rok przybywa majątnych Polaków. Ekspertki szacują, że takich osób powinno być do 2021 1,6 mln. Wraz z bogaceniem się polskiego społeczeństwa, zwiększa się liczba osób zainteresowanych zakupem luksusowych apartamentów, o nieprzeciętnej architekturze i ciekawych rozwiązaniach funkcjonalnych. Z danych opracowanych przez RynekPierwotny.pl wynika, że mieszkania o podwyższonym standardzie stanowią około jedną piątą oferty deweloperskiej. W 2018 roku niekwestionowanym liderem nieruchomości premium pozostawała Warszawa, w której zlokalizowanych jest więcej inwestycji apartamentowych aniżeli łącznie w Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu i Trójmieście. Jednak rośnie również potencjał mniejszych miejscowości, takich jak np. nadmorski Puck. Apartamenty traktowane dzisiaj jako wakacyjne mogą być również atrakcyjnym miejscem zamieszkania na pewnym etapie życia.

bywają je w celu komercyjnego wynajmu.

Jak się broni rynek nieruchomości wakacyjnych w cyklach koniunkturalnych

W okresie poprzedniego boomu mieszkaniowego w latach 2006-2007 zainteresowanie deweloperów tym segmentem ogromnie wzrosło, ale późniejszy kryzys nie oszczędził także i tego

segmentu rynku. Jednak ucierpiało on stosunkowo najmniej. Takie obiekty są bowiem atrakcyjne dla zainteresowanych turystyką weekendową, biznesową, konferencyjną, uzdrowską, odnową biologiczną i wellness.

Warto zauważyć, że przez ostatnie kilkanaście lat każda z tych form rozwinęła się w Polsce w znaczącym stopniu.